

## **Секция «Стратегический менеджмент»**

### **РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ В ООО «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»**

**Т.В. Аникина**

Научный руководитель Т.В. Алайцева

На данный момент в условиях жесткой конкуренции особо актуальной проблемой является повышение конкурентоспособности компании. Для обеспечения роста и постоянного развития хозяйствующие субъекты разрабатывают стратегии повышения конкурентоспособности, которые помогают сохранить устойчивое положение на рынке. Необходимость мгновенного реагирования и адаптации к рыночным условиям требует от руководства компании овладения современными методами и инструментами обеспечения конкурентоспособности предприятия [1].

Популярность и распространение в современных рыночных условиях получили конкурентные стратегии, предложенные американским экономистом М. Портером. В соответствии с концепцией М. Портера, выбор конкурентной стратегии компании обуславливается согласно типу конкурентного преимущества и размера рынка, на котором действует компания. На рисунке 1 изображены типы конкурентных стратегий, предложенные М. Портером.



*Рисунок 1. Пятифакторная модель анализа конкуренции М. Портера*

Первая угроза связана с появлением конкурентов, которые стремятся к захвату рынка и получению дополнительного дохода, при этом происходит уменьшение прибыли. Угроза появления товаров-заменителей ограничивает размер цены, и как результат, ограничивает прибыль, так как участники, повышая спрос на товары, уменьшают стоимость продукции. Чрезмерная зависимость от потребителей снижает маржу прибыли. Зависимость от поставщиков оказывает влияние на сбыт товаров по высокой стоимости, что грозит возникновению монополии. Отраслевая конкуренция также снижает прибыль, так как настраивает продавцов на вступление в рекламную и ценовую борьбу за рыночное влияние.

Группа компаний «Деловые Линии» — транспортно-экспедиторская компания. Осуществляет грузоперевозки сборных грузов автомобильным, авиационным, железнодорожным транспортом и контейнерные перевозки, а также транспортировку грузов целыми фурами.

Рассмотрим направление деятельности ООО «Деловые линии» при помощи пятифакторной модели анализа конкуренции М.Портера.

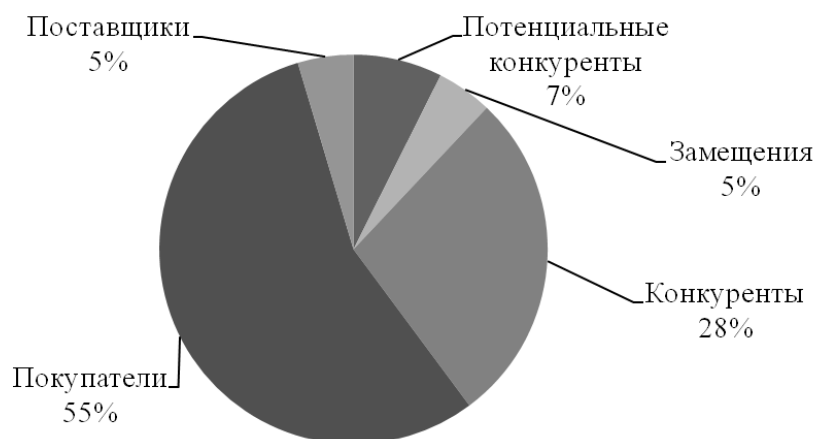


Рисунок 2. Анализ влияния сил отраслевой конкуренции ООО «Деловые линии»

Наиболее влияющей силой конкуренции для ООО «Деловые Линии» обозначена рыночная власть потребителей (55% влияния). Далее по значимости представлена конкуренция среди действующих компаний (28%

влияния). Оставшиеся три силы, оказывают слабое воздействие на отраслевой рынок (около 10%).

Таким образом, центральная стратегия маркетинга – борьба за потребителя. Из пяти основных конкурентных преимуществ, к ООО «Деловые линии» можно отнести стратегию дифференциации, концентрации на сегменте, немедленного реагирования на потребности рынка.

ООО «Деловые линии» также перенимает опыт лидера, копирует новые технологические ходы и совершенствует услуги и маркетинговые программы, вкладывая значительно меньше средств, и может добиться довольно значительного уровня прибылей.

Таким образом, можно сделать вывод, что базовой конкурентной стратегией ООО «Деловые линии», как и для многих предприятий, по нашему мнению, должна стать стратегия повышения производительности и качества товара. Данная стратегия основывается на снижении себестоимости продукции благодаря использованию более статичной системы управления, по сравнению с конкурентами, так как эти преимущества оказывают влияние на объемы продаж товара.

Для систематизации сильных и слабых сторон, возможностей и угроз после внедрения новых стратегий проведен SWOT-анализ. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа ООО «Деловые линии».

Внутренняя среда	Сильные стороны: Высококвалифицированный персонал; Широкий перечень услуг; Качество оказываемых услуг; Наличие складского терминала; Сложившийся имидж компании.	Слабые стороны: Узкая филиальная сеть; Отсутствует возможность отслеживания груза в пути, на сайте отсутствует личный кабинет клиента.
Внешняя среда	Возможности: Снижение ставки тарифа грузоперевозок; Расширение складской площади; Расширение географии перевозок грузов; Увеличить количество рекламы.	Угрозы: Ужесточение конкуренции; Снижение прибыли, из-за роста себестоимости услуг по сравнению с конкурентами; Зависимость от клиентов Зависимость от перевозчиков.

Основным условием развития компании ООО «Деловые линии» является оптимальное качество предоставляемых ей продуктов и услуг, использование стратегий роста и дифференциации. Далее в таблице 2 представлен результат расчета прогнозируемой прибыли от продаж товаров согласно стратегии повышения производительности и качества товара.

Таблица 2. Прогнозируемая прибыль на 2020 год

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Прибыль от продаж в год (тыс. руб)	6021	6147	6273	6400

Согласно данному расчету ежегодно прирост прибыли составит 2,4 %, а общий прирост к 2020 году составит 11 %, что характеризует экономическую эффективность предлагаемых мер.

При условии соблюдения ООО «Деловые линии» вышеперечисленных рекомендаций предприятие сможет повысить эффективность работы, снизить издержки и выйти на новые рынки сбыта.

#### ***Список использованных источников***

1. Балабанов И.Т. Планирование финансов хозяйствующего субъекта – М.: Финансы и статистика, 2014 г. – 19 с.
2. Веснин В.Р. Менеджмент для всех – М.: Юрист, 2016 г. – 25 с.
3. Ковалев А.М. Маркетинговый анализ – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016 г. – 95 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности – М.: Стандарты и качество, – 2012 г. – 48 с.
5. Юсупов Н.Д. Рынок. Выйти в лидеры – М.: Юнити - Дана, 2013 г. – 67 с.